

УДК 330.101

В.В. ГАЛАСЮК,
кандидат экономических наук,
генеральный директор ООО АФ «КАУПЕРВУД»

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: ОТ ПАРАДИГМЫ ПОЛЕЗНОСТИ К ПАРАДИГМЕ ЧЕТЫРЁХ БАЗОВЫХ ТИПОВ РЕШЕНИЙ

В статье обосновывается необходимость перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений». Кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений». Раскрыто ключевое различие «парадигмы полезности» и «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также влияние этого ключевого различия на принятие решений в условиях риска.

Ключевые слова: принятие решений в условиях риска, полезность, величина стоимости решения, величина экономического интереса, парадигма четырёх базовых типов решений.

В 2018 г. опубликована монография под названием: «Справедливая рыночная стоимость объектов в сделках купли-продажи, дарения и мены» [1]. В этой монографии, отражающей положения «G-теории», изложена новая экономическая парадигма, основанная на «концепции четырёх базовых типов решений». Эту новую экономическую парадигму автор назвал: «парадигма четырёх базовых типов решений».

В данной статье для обоснования необходимости перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений» кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также кратко раскрыто ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска.

Парадигма полезности

Экономическая наука на протяжении более чем двадцати столетий развивалась, основываясь на парадигме полезности, нашедшей своё воплощение в ряде

экономических теорий, в том числе и теории принятия решений в условиях риска.

Вместе с тем существование множества фактов несоответствия теории принятия решений в условиях риска экономической практике поставило вопрос о необходимости поиска новых теорий, которые были бы свободны от множества этих зафиксированных несоответствий [2–8].

Наиболее эффективным выходом из сложившейся ситуации на текущий момент явилось появление и развитие поведенческой экономики [4; 5; 7]. Самой значимой из всех теорий поведенческой экономики автору представляется теория перспектив, предложенная Д. Канеманом и А. Тверски [4].

Активное развитие поведенческой экономики в последние десятилетия создало впечатление того, что проблема существования множества фактов несоответствия теории принятия решений в условиях риска экономической практике решена благодаря поведенческой экономике. Однако именно существование множества специфических фактов, зафиксированных в результате обобщения психологических закономерностей

поведения респондентов при принятии ими экономических решений, как никогда ранее остро поставило вопрос о необходимости объяснения причин специфических феноменов, выявленных при принятии решений в условиях риска, не в рамках психологической теории, а именно в рамках экономической теории.

Чрезвычайно важно научиться различать рациональное и иррациональное поведение субъектов экономических отношений в рамках экономической теории, а не просто изучать и фиксировать психологические закономерности этого поведения.

Без существования экономической теории принятия решений в условиях риска не существовало бы возможности зафиксировать специфические факты её несоответствия практике принятия экономических решений в условиях риска.

Поскольку именно практика является критерием истины, в сложившейся ситуации единственно правильным выходом может быть формирование *новой экономической теории*, которая бы устранила существующие проблемы прежних теорий.

Автору представляется, что решить эту важную задачу можно лишь в рамках *новой парадигмы*, которая бы позволила избежать множества существующих противоречий между теорией и практикой принятия экономических решений в условиях риска.

Фундаментально значимым практическим результатом многовекового доминирования *парадигмы полезности* явилось то, что **решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости.**

В рамках парадигмы полезности сравнивают величины стоимости решений, например, величины стоимости решений о покупке или величины стоимости решений об инвестициях, или величины стоимости решений об участии в лотерее, величины стоимости решений об участии в игре и т. п.

Величина стоимости экономических решений определяется *разницей* между

величиной стоимости получаемой *пользы* или *выгоды* либо, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* получаемого *дохода* от реализации конкретного решения и *величиной стоимости* утрат *пользы* или *выгоды* либо, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* понесённых *расходов*.

В наиболее абстрактном виде *величина стоимости решения* является *разницей* между *величинами стоимости* входящих и исходящих потоков благ по отношению к субъекту экономических отношений, принимающему решение, и являющихся следствием принимаемого им решения. Именно в этом, в конечном итоге, находит своё конкретное воплощение *парадигма полезности* в контексте теории принятия решений в условиях риска. На практике *парадигма полезности* воплощена, в частности, в широко применяемом *дисконтировании денежных потоков* (*Discounted cash flow – DCF*), а также в расчёте *чистой приведённой стоимости* (*Net present value – NPV*).

Процесс развития *«парадигмы полезности»* свидетельствует, что в рамках *«парадигмы полезности»* за множество столетий научного поиска так и не удалось проложить однозначного, устойчивого и надёжного пути *от полезности* к *субъективной потребительной стоимости*, не говоря уже о пути *от полезности* к *меновому стоимости*.

Парадигма четырёх базовых типов решений

В рамках формирования *«G-теории»* автором предложена *концепция четырёх базовых типов решений* [1]. Суть этой концепции заключается в том, что *множество решений субъектов экономических отношений по отношению к объектам экономических отношений состоит из четырёх базовых типов решений, имеющих единственно возможную естественную последовательность их реализации, названную «колесом Галасюка».*

Четыре базовых типа решений, воплощаясь в бесчисленном множестве

конкретных решений субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений, формируют *экономические отношения* субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений.

Почему базовых типов решений *четыре*, легко понять из следующего.

Возможны *исключительно два устойчивых*, то есть способных сохраняться некоторое время, *состояния* элементарной экономической системы «субъект-объект»: *состояние 0* – субъект не контролирует объект и *состояние 1* – субъект контролирует объект.

В *состоянии 0* субъект может принять *исключительно два альтернативных* базовых типа решения: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}) или «*начать контроль над объектом*» (R_{01}).

В *состоянии 1* субъект может принять *исключительно два альтернативных* базовых типа решения: «*продолжать контролировать объект*» (R_{11}) или «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}).

Естественной последовательностью этих *четырёх базовых типов решений* в любой системе, состоящей из *двух элементов*, в том числе и в элементарной экономической системе «субъект-объект», является *следующая единственно возможная последовательность* *четырёх базовых типов решений*:

... R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , ...

Это значит, что если субъект экономических отношений в текущий момент находится по отношению к объекту экономических отношений в *состоянии 0* и реализует базовый тип решения: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}), то единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения*: «*начать контроль над объектом*» (R_{01}). Как только субъект экономических отношений осуществит базовый тип решения: «*начать конт*

роль над объектом» (R_{01}), он сразу же перейдёт в *состояние 1* по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к реализации *базового типа решения*: «*продолжать контролировать объект*» (R_{11}), при этом единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения*: «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}). Как только субъект экономических отношений осуществит базовый тип решения: «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}), он сразу же перейдёт в *состояние 0* по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к осуществлению *базового типа решения*: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}) и так далее...

Это значит, что в рассматриваемом контексте любая элементарная экономическая система «субъект-объект» из *устойчивого состояния 0* может переходить *исключительно в устойчивое состояние 1*, а из *устойчивого состояния 1* – *исключительно в устойчивое состояние 0*.

То есть в рассматриваемом контексте, *устойчивые состояния* любой системы, состоящей из *двух элементов*, в том числе и *устойчивые состояния* элементарной экономической системы «субъект-объект», имеют *единственно возможную последовательность*:

... 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, ...

Если же мы будем рассматривать *состояние* любой системы, состоящей из *двух элементов*, как *процесс перехода* из *прошлого её состояния* в *будущее её состояние*, то тогда *устойчивое состояние 0* можно будет обозначить 00 (0 – в прошлом и 0 – в будущем), а *устойчивое состояние 1* можно будет обозначить 11 (1 – в прошлом и 1 – в будущем). *Переходное состояние* системы при её *переходе* от *состояния 00* к *состоянию 11* можно будет обозначить 01 (0 – в прошлом и 1 – в будущем), а *переходное состояние* системы при её *пере*

ходе от состояния 11 к состоянию 00 можно будет обозначить 10 (1 – в прошлом и 0 – в будущем).

Таким образом в рассматриваемом контексте все устойчивые и переходные состояния любой системы, состоящей из двух элементарных, в том числе и состояния элементарной экономической системы «субъект-объект», имеют единственно возможную последовательность:

... 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, ...

Эта единственно возможная последовательность состояний системы, состоящей из двух элементов, так же, как и последовательность четырёх базовых типов решений, отображается «колесом Галасюка» [1, с. 21].

В каждом из двух возможных устойчивых состояний элементарной экономической системы «субъект-объект» субъект может принять исключительно два альтернативных из четырёх базовых типов решений. Величины разницы между величинами стоимости именно этих двух альтернативных базовых типов решений будут определять величины экономического интереса субъекта экономических отношений к реализации этих двух альтернативных базовых типов решений в двух возможных устойчивых состояниях элементарной экономической системы «субъект-объект».

То есть в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений экономический интерес субъекта экономических отношений к реализации им любого из четырёх базовых типов решений определяется величиной разницы между величиной стоимости базового типа решения, по отношению к реализации которого определяется экономический интерес, и величиной стоимости второго

альтернативного ему базового типа решения, исключительно возможно в данном устойчивом состоянии (0 или 1).

Ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска

Ключевым различием между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений в контексте теории принятия решений в условиях риска является то, что в рамках парадигмы полезности конкретные решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости, а в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений конкретные решения сравниваются на основе величин экономических интересов к реализации этих конкретных решений.

Для того, чтобы понять суть сказанного, рассмотрим следующую ситуацию.

Допустим, что субъекту экономических отношений необходимо принять решение о выборе одного из двух потенциальных объектов покупки: O_1 или O_2 .¹

Если субъект экономических отношений будет принимать решение о выборе в рамках парадигмы полезности, то он определит по отношению к каждому из этих двух объектов величины стоимости «решения о начале контроля над объектом» $(R_{01})_1$ и $(R_{01})_2$ и выберет из двух объектов тот, который обеспечит ему наибольшую величину стоимости «решения о начале контроля над объектом».

Если же субъект экономических отношений будет принимать решение о выборе в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений, то он вначале определит по отношению к каждому из этих двух

¹ С позиций концепции четырёх базовых типов решений, предложенной автором в рамках «G-теории», решения о покупке и решения об инвестициях относятся к одному и тому же базовому типу решений «начать контроль над объектом».

объектов *величины стоимости решения «начать контроль над объектом»* $(R_{0V})_1$ и $(R_{0V})_2$ и *величины стоимости решения «продолжать не контролировать объект»* $(R_{00})_1$ и $(R_{00})_2$, а затем определит *величины экономического интереса к реализации каждого из двух решений «начать контроль над объектом»* $(I_{0V})_1 = (R_{0V})_1 - (R_{00})_1$ и $(I_{0V})_2 = (R_{0V})_2 - (R_{00})_2$ и выберет тот из двух объектов, начало контроля над которым будет для него соответствовать *наибольшей величине его экономического интереса*.

Существенная разница в результатах выбора в рамках двух указанных выше парадигм очевидна.

Понять лучше практические последствия *перехода от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений*, помогут рис. 1 и 2, на которых изображены переходы от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации для *состояний 0* и *1* соответственно.

На рис. 1 и 2 приняты следующие обозначения:

$R_{j(01)i}$ – решение «начать контроль над объектом» j -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(00)i}$ – решение «продолжать не контролировать объект» j -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$I_{j(01)i}$ – экономический интерес j -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «начать контроль над объектом» по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(01)i+1}$ – решение «начать контроль над объектом» j -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(00)i+1}$ – решение «продолжать не контролировать объект» j -го субъекта

экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$I_{j(01)i+1}$ – экономический интерес j -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «начать контроль над объектом» по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{i(10)i}$ – решение «прекратить контроль над объектом» i -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(11)i}$ – решение «продолжать контролировать объект» i -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$I_{i(10)i}$ – экономический интерес i -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «прекратить контроль над объектом» по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(10)i+1}$ – решение «прекратить контроль над объектом» i -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(11)i+1}$ – решение «продолжать контролировать объект» i -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$I_{i(10)i+1}$ – экономический интерес i -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «прекратить контроль над объектом» по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1).

Рассмотрим рис. 1. На нём изображены *два фундаментально разных варианта выбора решений «начать контроль над объектом»* (R_{01}) j -м субъектом экономических отношений, находящимся *в состоянии 0* по отношению к i -му и $i+1$ -му объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения *в рамках парадигмы полезности*.

Справа изображён выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*.

Осуществляя выбор решения *в рамках парадигмы полезности*, j -й субъект экономических отношений сделает выбор в пользу $i+1$ -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью* выбранного решения: $R_{j(0)i+1} > R_{j(0)i}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы полезности* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i+1}$.

Если же j -й субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*, то он сделает выбор в пользу i -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{j(0)i} > I_{j(0)i+1}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере *в рамках парадигмы полезности* субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i+1}$, а *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* он выберет решение $R_{j(0)i}$.

Изложенное выше демонстрирует, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений не существует условий для возникновения так называемого парадокса Адама Смита об алмазах и воде, поскольку по отношению к одному и тому же объекту у субъекта экономических отношений в разных конкретных ситуациях будет разный экономический интерес*.

Рассмотрим рис. 2. На нём изображены два фундаментально разных варианта выбора решений «прекратить контроль над объектом» (R_{10}) i -м субъектом экономических отношений, на-

ходящимся *в состоянии 1* по отношению к i -му и $i+1$ -му объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения *в рамках парадигмы полезности*. Справа изображён выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*.

Осуществляя выбор решения *в рамках парадигмы полезности*, i -й субъект экономических отношений сделает выбор в пользу $i+1$ -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью* выбранного решения: $R_{i(10)i+1} > R_{i(10)i}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы полезности* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$.

Если же i -й субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*, то он сделает выбор в пользу i -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{i(10)i} > I_{i(10)i+1}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере *в рамках парадигмы полезности* субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$, а *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* он выберет решение $R_{i(10)i}$.

Таким образом, мы видим, что *переход от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений концептуально изменяет алгоритм выбора решений, что имеет существенные практические последствия и создаёт благоприятные условия для более высокого уровня соответствия экономической теории фактам экономической практики*.

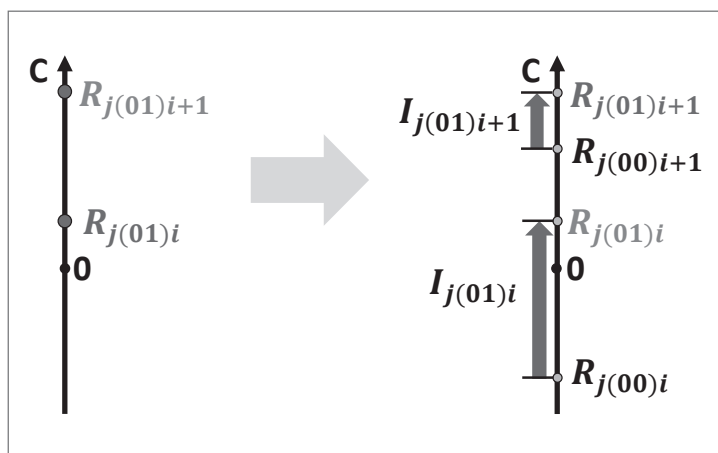


Рис. 1. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 0)

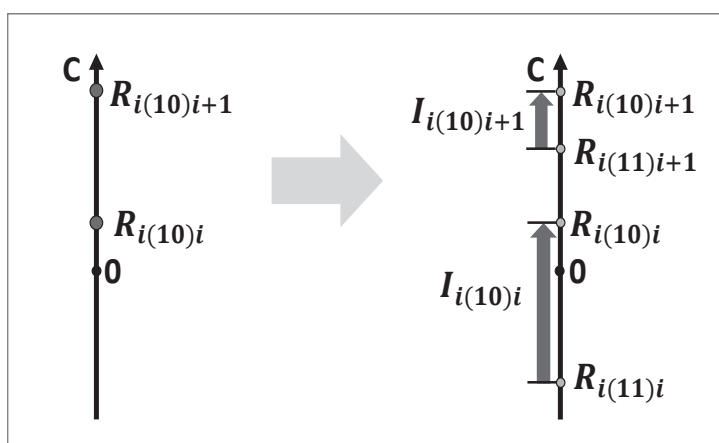


Рис. 2. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 1)

В данной статье мы обратили внимание на то, что в рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий для так называемого парадокса А. Смита о воде и алмазах.

В последующих публикациях автор намеревается продемонстрировать, что в рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий и для парадокса Мориса Алле.

Список использованных источников

1. Galasyuk Valeriy. Fair Exchange Value of Objects in Purchase-Sale, Gift and Exchange Transactions: [Monography] / Valeriy Galasyuk; traslation from ukr. Oksana Zadoya, Valeriy Galasyuk. – Dnipro: ART-PRES, 2018. – 208 p.
2. Allais M. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine / M. Allais // Econometrica. – 1953. – Vol. 21, № 4 (Oct.). – P. 503–546.

3. Maurice Allais. La science économique d'aujourd'hui et les faits / Allais Maurice // *Revue des Deux Mondes*. – 1990. – Juin. – P. 54–74.
4. Daniel Kahneman. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / Kahneman Daniel, Tversky Amos // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, № 2. (Mar.). – P. 263–292.
5. Ariely Dan. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions / Dan Ariely. – New York: HarperCollins, 2008. – 304 p.
6. Bernstein, Peter L. Against The Gods: The Remarkable Story of Risk / Peter L. Bernstein. – New York: John Wiley&Sons, 1995. – 368 p.
7. Thaler Richard H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics / Richard H. Thaler. – New York: W.W. Norton, 2015. – 432 p.
8. Paul J.H. Schoemaker. The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations / Schoemaker Paul J.H. // *Journal of Economic Literature*. – 1982. – Vol. XX, no. 2, June. – P. 529–563.

References

1. Galasyuk, V. (2018). Fair Exchange Value of Objects in Purchase-Sale, Gift and Exchange Transactions. Dnipro, ART-PRES Publ., 208 p.
2. Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, vol. 21, no. 4 (Oct.), pp. 503-546.
3. Allais, M. (1990). La science économique d'aujourd'hui et les faits. *Revue des Deux Mondes*, juin, pp. 54-74.
4. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, vol. 47, no. 2. (Mar.), pp. 263-292.
5. Dan, A. (2008). Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York, HarperCollins Publ., 304 p.
6. Bernstein, Peter L. (1995). Against The Gods: The Remarkable Story of Risk. New York, John Wiley&Sons Publ., 368 p.
7. Thaler, Richard H., (2015). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York, W.W. Norton Publ., 432 p.
8. Schoemaker, Paul J.H. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, June, vol. 20th, no. 2, pp. 529-563.

У статті обґрунтовується необхідність переходу від «парадигми корисності» до «парадигми чотирьох базових типів рішень». Стисло викладено основні положення «парадигми чотирьох базових типів рішень». Розкрито ключову відмінність «парадигми корисності» і «парадигми чотирьох базових типів рішень», а також вплив цієї ключової відмінності на прийняття рішень в умовах ризику.

Ключові слова: прийняття рішень в умовах ризику, корисність, величина вартості рішення, величина економічного інтересу, парадигма чотирьох базових типів рішень.

In this paper the need for a transition from the utility paradigm to the paradigm of four basic types of decisions is grounded. Main provisions of the paradigm of four basic types of decisions are briefly presented. Key differences between the utility paradigm and the paradigm of four basic types of decisions are presented as well as the influence of this key difference on decision-making under risk.

Key words: decision-making under risk, utility, value of decision, value of economic interest, the paradigm of four basic types of decisions.

Одержано 25.05.2018.